

NORTHFIELD STRATEGY PARTNERS • CONSULTORIA DE  
ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO

# Estratégia de Crescimento

Um projeto de dezesseis semanas para dimensionar, selecionar e construir o modelo operacional para a estratégia de expansão de mercado da Castview Manufacturing.



01

# A oportunidade

A Castview Manufacturing tem três caminhos plausíveis para mercados adjacentes e nenhuma visão interna compartilhada sobre qual deles o balanço patrimonial realmente suporta. Este é o plano para dimensionar os três, escolher um e construir o modelo operacional para executá-lo.

## Por que agora

A equipe de liderança da Castview Manufacturing passou a maior parte de um ano debatendo três caminhos distintos para mercados adjacentes — uma linha de peças de reposição, uma oferta de fabricação de marca própria e a aquisição de uma concorrente regional menor — sem uma estrutura compartilhada para compará-los. Cada caminho tem um defensor interno vocal e nenhum conjunto de números acordado, o que travou a decisão por dois ciclos consecutivos do conselho.

A Northfield Strategy Partners propõe um projeto de dezesseis semanas que dimensiona os três caminhos segundo os mesmos critérios de mercado, financeiros e operacionais, recomenda um deles e constrói o modelo operacional — desenho organizacional, KPIs, plano de capital — necessário para executá-lo. As seções abaixo apresentam a abordagem, o escopo, o cronograma e o investimento.

■ 01

**90+**

PROJETOS DE  
ESTRATÉGIA DE  
CRESCIMENTO  
CONDUZIDOS

■ 02

**US\$ 3,2  
bi**

DECISÕES DE CAPITAL  
APOIADAS

■ 03

**16 sem.**

DO DIAGNÓSTICO À  
DECISÃO DO CONSELHO

■ 01

## O desafio

Três caminhos de crescimento vêm sendo debatidos há um ano sem uma estrutura de avaliação comum, e cada um traz exigências de capital, prazos e implicações organizacionais diferentes que nunca foram comparados lado a lado. O conselho pediu uma recomendação, não mais um memorando de opções.

Comercialmente, o balanço da Castview consegue sustentar um caminho, não os três — a análise precisa ser rigorosa o suficiente para que a liderança se comprometa totalmente assim que a decisão for tomada.

■ 02

## Nossa abordagem

Dimensionamos os três caminhos segundo os mesmos quatro critérios — tamanho de mercado, capital necessário, tempo até o ponto de equilíbrio e adequação organizacional — usando os próprios dados financeiros da Castview em vez de médias do setor, para que a comparação resista ao escrutínio do conselho.

Uma vez selecionado o caminho, construímos o modelo operacional para executá-lo: o desenho organizacional, o conjunto de KPIs e um plano de capital faseado, de modo que a recomendação venha acompanhada de um meio de agir, não apenas de uma decisão.

■ 01

## Dimensionamento de mercado

Dimensionamento dos três caminhos de crescimento usando os próprios dados de mercado e financeiros da Castview.

■ 02

## Modelagem financeira

Construção de um modelo de capital e ponto de equilíbrio para cada caminho sob premissas comuns.

■ 03

## Seleção de caminho

Comparação dos caminhos em relação a tamanho de mercado, capital, ponto de equilíbrio e adequação organizacional.

■ 04

## Desenho do modelo operacional

Design da estrutura organizacional e das funções para executar o caminho selecionado.

■ 05

## Estrutura de KPIs

Definição do conjunto de KPIs de liderança para acompanhar a execução em relação ao plano.

■ 06

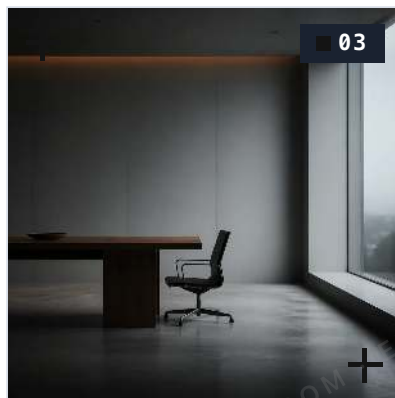
## Sequenciamento do plano de capital

Escalonamento do plano de capital em relação aos marcos de execução.

QUOTE

A Northfield deu ao nosso conselho uma decisão que realmente pudemos colocar em prática, em vez de mais um memorando de opções. Dezesesseis semanas, uma recomendação clara.

MARGUERITE IYER



REGISTER

## Registros, coberturas e garantias

| CREDENCIAL          | ÓRGÃO EMISSOR                        | REFERÊNCIA                       | ESCOPO                              | STATUS |
|---------------------|--------------------------------------|----------------------------------|-------------------------------------|--------|
| Entidade registrada | Registro de empresas, Estados Unidos | Northfield Strategy Partners LLC | Nome fantasia e identidade jurídica | Ativo  |
| Registro fiscal     | Autoridade fiscal, Estados Unidos    | EIN 36-2938471                   | Todos os trabalhos faturados        | Ativo  |

|                                               |                                     |                                 |                                                 |                     |
|-----------------------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------------------------|---------------------|
| Seguro de responsabilidade civil profissional | Seguradora comercial                | Disponível mediante solicitação | Consultoria de Estratégia de Crescimento        | Renovado anualmente |
| Seguro de responsabilidade civil geral        | Seguradora comercial                | Disponível mediante solicitação | Trabalhos no local e nas instalações do cliente | Renovado anualmente |
| Filiação a entidade de classe                 | Associação setorial, Estados Unidos | Disponível mediante solicitação | Código de conduta e canal de reclamações        | Em situação regular |

Certificados e apólices são fornecidos mediante solicitação e reemitidos para Castview Manufacturing mediante solicitação a qualquer momento durante o contrato.

- 01

SEMANAS 1-4 • DADOS E DIMENSIONAMENTO DE MERCADO

Levantamento de dados financeiros e dimensionamento de mercado para os três caminhos de crescimento.
- 02

SEMANAS 5-8 • MODELAGEM FINANCEIRA

Modelagem de capital e ponto de equilíbrio concluída para cada caminho sob premissas comuns.
- 03

SEMANAS 9-11 • SELEÇÃO DE CAMINHO

Comparação de caminhos e recomendação, revisada com a equipe de liderança.
- 04

SEMANAS 12-14 • DESENHO DO MODELO OPERACIONAL

Desenho organizacional, framework de KPIs e plano de capital construídos para o caminho selecionado.

## ■ 01

**DIAGNÓSTICO****\$185,000**

- Diagnóstico estratégico de dezesseis semanas
- Dimensionamento de mercado e modelo financeiro, todos os 3 caminhos
- Modelo operacional e estrutura de KPIs
- Apresentação de recomendação pronta para o conselho

## ■ 02

**DIAGNÓSTICO + SUPORTE À EXECUÇÃO****\$28,000/mo**

- Tudo do Diagnóstico
- Revisão mensal do progresso de execução
- Revisão trimestral do plano de capital
- Acesso direto ao sócio para decisões

## ■ 03

**PARCEIRO ESTRATÉGICO****\$45,000/mo**

- Tudo do Suporte à Execução
- Líder de estratégia integrado no local
- Participação e preparação em reuniões do conselho
- Ciclo anual de renovação de estratégia

## Como os três níveis se comparam

|                     | DIAGNÓSTICO                                                         | DIAGNÓSTICO + SUPORTE À EXECUÇÃO        | PARCEIRO ESTRATÉGICO                   |
|---------------------|---------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|----------------------------------------|
| Preço               | \$185,000                                                           | \$28,000/mo                             | \$45,000/mo                            |
| Escopo principal    | Diagnóstico estratégico de dezesseis semanas                        | Tudo do Diagnóstico                     | Tudo do Suporte à Execução             |
| O que está incluído | Dimensionamento de mercado e modelo financeiro, todos os 3 caminhos | Revisão mensal do progresso de execução | Líder de estratégia integrado no local |

|                     |                                                     |                                           |                                                   |
|---------------------|-----------------------------------------------------|-------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| Entrega             | Modelo operacional e estrutura de KPIs              | Reprevisão trimestral do plano de capital | Participação e preparação em reuniões do conselho |
| Suporte pós-entrega | Apresentação de recomendação pronta para o conselho | Acesso direto ao sócio para decisões      | Ciclo anual de renovação de estratégia            |

Os preços estão em USD e não incluem o imposto sobre vendas de Illinois (serviços de consultoria de gestão isentos). As opções podem ser combinadas ou escalonadas; a recomendação para Castview Manufacturing está destacada na seção de preços.

# Participe da rodada

Estamos captando recursos para financiar o roteiro apresentado na página anterior. Northfield Strategy Partners terá prazer em dar continuidade a essa conversa neste trimestre.

**APROVE ESTA PROPOSTA E PODEREMOS INICIAR O TRABALHO DE DIMENSIONAMENTO DE MERCADO NA SEMANA DE 30 DE MARÇO. RESPONDA A ESTE DOCUMENTO OU ENVIE UM E-MAIL PARA [PARTNERS@NORTHFIELDSTRATEGY.COM](mailto:PARTNERS@NORTHFIELDSTRATEGY.COM).**

**Northfield Strategy Partners**

[partners@northfieldstrategy.com](mailto:partners@northfieldstrategy.com) · +1 312 555 0175 · [northfieldstrategy.com](http://northfieldstrategy.com) ·  
Chicago, IL 60606